

**27 долара кредит,**

**или как социалното предприемачество променя света**

Сборник добри практики  
Автор Лора Саркисян, 2008 г.

Настоящото издание е по проект „Социално предприемачество за устойчивост” на Клуб „Отворено общество” – Русе, съфинансиран от ФАР „Програма за развитие на гражданското общество”, договор CSDP 2005 - 046

Общите цели на програмата са:

\* Да подпомага гражданското общество и усилва ролята му в утвърждаване на законността и стабилност на демокрацията, повишаване капацитета на гражданското общество като увеличава участието му в пред-присъединителните процеси, в популяризирането на гласа на гражданите, в партньорството с държавните органи и в разширяване на достъпа на малцинствените групи до обществените услуги и пазара на труда.

\* Да развие и подкрепи гражданското общество в неблагоприятните региони на държавата, там където активността на НПО е слаба.

*Настоящото издание е изготвено с финансовата помощ на Европейския съюз. Изложението в него възгледи са на Клуб „Отворено общество” – Русе и по никакъв начин не отразяват официалната позиция на Европейската комисия.*

Автор Лора Саркисян  
Предпечат и печат Цанов Брос ЕООД  
2008 г.

Уважаеми читатели,

Тази книга с добри практики за работещи социални предприятия в България и по света е създадена по проект „Социално предприемачество за устойчивост”, който Клуб „Отворено общество” – Русе реализира с финансовата подкрепа на ЕС, Програма ФАР „Развитие на гражданското общество” 2005.

Поставихме си за цел да стимулираме икономическата активност сред нестопанските организации от областите Русе, Велико Търново, Плевен, Габрово и Ловеч. Вярваме, че тя ще доведе до по-малка зависимост на организациите от донорските програми и до предлагането на по-ефективни услуги за групите в неравностойно положение.

67 представители на 59 НПО от 16 населени места участваха в предложеното по проекта дистанционно обучение за придобиване на икономически познания. Проведеха се 5 тренинга с 69 участници, създадохме ресурсен център по социално предприемачество с над 100 книги, публикации и добри практики, свързани с темата, включихме в регистър 25 експерти, готови да работят за развитие на социалното предприемачество в България... Реализирахме проекта с убеждението, че гражданският сектор трябва да направи усилия да оцелее въпреки трудния достъп до финансови ресурси и настоящата законова рамка. Силата на третия сектор не трябва да намалява, защото считаме, че във всеки един регион, във всяко едно селище НСО трябва да са основни актьори в устойчивото развитие на обществото. Те осигуряват обучение и експертиза, предоставят услуги за групите в неравностойно положение, подпомагат решаването на значими проблеми, лобират пред местни и държавни власти, съдействат за прозрачно управление, те участват в определянето на дневния ред на обществото.

Клуб „Отворено общество” – Русе ще продължи дейността си в посока на подкрепа на третия сектор с надежда да бъдете наши съмишленици и в бъдеще!

Даниела Янева,  
ръководител на проекта

### **Малка група ангажирани граждани...**

Каква е връзката между група шивачки от село Джобра в Бангладеш, селскостопански работници от село Батин, Русенско, и Робърт Редфорд?

Макар че едва ли някой от тях знае за съществуването на другите, те са свързани. А общото между тях е явлението „социално предприятие”.

Една дефиниция казва: „Социално предприятие е всяко бизнес начинание, което е създадено с обществена цел – да смекчи или намали социален проблем или пазарен дефект, да създаде обществена полза, като през цялото време работи с финансовата дисциплина, иновативността и решимостта на частния бизнес”.

Всъщност определенията за социално предприятие са много. Който се е хванал да описва явлението, той почти сигурно е стигнал до някаква своя дефиниция.

Но от това мъглявината около понятието социално предприятие не се разсейва, а напротив. То започва да става всеобхватно, натоварено с противоречиви значения. За да го обяснят, повечето изследователи традиционно започват с разнищването на термина „предприемачество”. Някои стигат чак до теоретичните постановки на Жан-Батист Сей (1767-1832), а други правят по-малък скок във времето, като цитират закона за кооперативите в Италия отпреди 18 години.

Сега социалното предприемачество се развива бързо от единия край на света до другия – може би защото всяка страна влага нещо свое в него.

Терминът „социално предприемачество” се използва с различни тълкувания в различните европейски страни, което е съвсем обръквощо за изследователи и практики. Някъде използват този термин, за да нарекат така нестопанската организация, която започва дейност, носеща приходи. Другаде така обозначават бизнес, ориентиран към социалната отговорност. А на трети места социално предприемачество означава и едното, и другото.

Едно от обясненията е , че това словосъчетание дърпа чувствителна струна в съвременните хора, независимо в коя държава живеят те. Вероятно все повече хора вярват в идеята, която е дефинирана от американския антрополог Маргарет Мийд (1901-1978) по този начин: „Никога не се съмнявайте, че малка група сериозно ангажирани граждани може да промени света. В същност, само тя е успявала досега”.

Без да са обявени изрично като социални предприятия, в Дания работят над девет хиляди нестопански организации, които доставят услуги в общността. В Полша предприемаческите проекти с висока степен на социално въздействие работят под юридическите термини „фондация” или „асоциация”. В Италия през 1991 г. признават предприемаческата страна на дейността на неправителствените организации чрез закона за кооперативите.

Великобритания е страна, която има специален закон за социалните предприятия – днес там работят 55 000 социални предприятия, които дават 1% от брутният вътрешен продукт на страната.

От 2002 г. насам във Франция е узаконено създаването на сдружения, в които бизнес, нестопански организации и власти работят заедно по проекти за местно развитие.

В Гърция единствената организационна форма на социално предприятие е тази на социалната кооперация с ограничена отговорност. Тя е уредена с измененията в Закона за психичното здраве от 1999 г.

В Швеция съществуват две основни форми за социално предприемачество - „кооперация за социална дейност” и „предприятие за развитие на общността”.

Под една или друга форма идеята за социалното предприемачество съществува в законодателството и в практиката в Гърция, Румъния, България, Ирландия, Финландия.

Общото е едно - социално предприемачество звучи като нещо достойно, като решение на социалните ни проблеми по нов начин, като проява на неподозирана позитивна енергия, като драматични промени на света към по-добро, като Нобелова награда за мир...

Всъщност, има един нобелист сред социалните предприемачи. Името му е Мухамад Юнус /Нобелова награда за мир 2006/ от Бангладеш. За него е първата история в тази книга.

## ПРИМЕРИ ОТ СВЕТОВНАТА ПРАКТИКА

### Граммийн банк

#### **Шивачките от Джобра, или за кредита от 27 долара**

Седем милиона и половина кредитополучатели, от които 97 процента са жени; 2 511 клона; обслужване в 81 752 села, които са 97 процента от селата в Бангладеш.

Така изглежда Граммийн банк в средата на 2008 година, казано накратко с езика на цифрите.

А преди 32 години всичко започва със заем от 27 долара, които основателят на банката Мухамад Юнус дава от джоба си на 42 жени от село Джобра, живеещи в крайна мизерия. Юнус вярва, противно на всички останали, че най-бедните не са най-рисковите кредитополучатели. Той вярва също, че дори най-малките заеми могат да предизвикат голяма промяна в свят, където хората живеят със суми под един долар на ден.

Жените връщат заема до последния цент. А Юнус открива, че дори и с изключително малък капитал жените могат да инвестират в собствения си капацитет да привличат приходи. Например, с една шевна машина жените могат да ушийт дрехи, да върнат заема, да купят храна, да изучат децата си, да се измъкнат от крайната бедност.

Така се поставя началото на микрокредитирането, което днес е световна система. Кредитите се превръщат в ефективно оръжие за борба с бедността. Примерът на Мухамад Юнус доказва своята жизненост и вдъхновява много други организации по света, които адаптират модела към местните условия.

През 1997 г. по примера на Юнус във Вашингтон се създава Фондация Грамийн, която обединява мрежа от 55 микрофинансиращи институции. Мрежата работи с 34 милиона клиенти от 28 страни по света. С микрокредити, финансови услуги и технологии фондацията и нейните партньори помагат на бедните хора, основно жени, да започнат свой устойчив бизнес и да избягат от мизерията. Фондация Грамийн има партньорски организации навсякъде по света, където живеят крайно бедни хора – в Хондурас и Йемен, в Нигерия и Саудитска Арабия, а дори и в Ню Йорк.

Историите, в които жените преодоляват крайната бедност с немислимо малки за останалия свят заеми, са стотици.

#### Случаят на Чаибиа от Мароко

„Научих от майка си как да продавам различни стоки. За да увелича печалбата, започнах да купувам контрабанда, което беше изключително рисковано. Няколко пъти губих всичко, имах много финансови проблеми.

Един ден научих за Фондация Закура /*бел.ред. – партньор на Фондация Грамийн в Мароко*/ от съседки. Служителите бяха много отзивчиви и след като им казах за моя бизнес, ми отпуснаха заем от 125 долара, за да започна малък проект за купуване и продажба на дрехи на едро.

Не след дълго бях одобрена за втори заем, пет пъти по-голям, който вложих в бизнеса си. Печалбата ми помогна да реша семейните проблеми, дори да помогна на големия ми син Абдерахман, който също започна да търгува с дрехи. Фондацията наскоро започна да дава заеми на мъже и моят син беше одобрен за кредит.

Откакто получих първия заем, станах една от активистките във фондацията. Участвам и в други дейности, които те предлагат, например посещение на театър или обучения за околната среда. Чета също и техния седмичен бюлетин, който е написан на прост и ясен език за жени като мен, които имат само начално образование.”

#### Случаят на Кишвар от Пакистан

Кишвар живее със семейството си в гето до железопътната линия в Лахоре, Пакистан. Съпругът и синовете на Кишвар имат работилница за обувки. През 2001 г. са на ръба на разорението. Вземат пари назаем, но заради нарастващи лихви и тежки глоби за просрочване на плащанията, изпадат във все по-тежка ситуация. Кишвар открива Каш Фондация / *бел.ред. - партньор на Фондация Грамийн*/ случайно.

С първия заем от 83 долара купуват кожа, конци, подметки и други материали. Продукцията нараства и заедно с нея растат и продажбите. Постепенно семейството изплаща заемите и седмичната печалба става около 16-30 долара.

След това една от дъщерите на Кишвар трябва да плати непосилната сума от 16 долара такса за приеман изпит в колеж. Кишвар кандидатства отново пред Каш

Фондация за потребителски заем. Въпреки че самата тя е неграмотна, Кишвар разбира високата стойност на образованието. Тя е решена да използва оскъдните семейни средства, за да образова двете си дъщери вместо своите петима синове, тъй като смята момичетата по-сериозни в училище. В обществото, където синовете се ползват с предимство във всичко, включително и при получаването на образование, Кишвар смело скъсва с традицията и става пример за цялата си общност.

Нейният стремеж е да прати двете си дъщери в колеж и да помогне на синовете си да установят успешни фирми. В рамките на две години с помощта на Каш Фондация тя вижда невъзможния досега възход на своя семеен бизнес с 10 работници и телефон в магазина.

## Хъб

### Където идеите се случват

Хъб /Център/ е място за работа, място за срещи, място да научиш нещо ново и да срещнеш нови хора, място да споделиш и да си отпочинеш и най-вече – място, в което да измислиш и да споделиш нови идеи. Хъб е бизнес начинание и в същото време социално новаторство.

Представете си такава изключителна възможност – можете да си наемате офисно пространство и да плащате наем за минути вместо за месеци. Представете си също как вместо същите колеги ден след ден, сега се срещате непрекъснато с нови и нови хора, вашето работно пространство става неограничен източник на иновации, промени и комуникация. И го наричате хабитат /място за обитаване/ вместо офис.

Първо това се случва в Лондон. А днес съществува още в Тел Авив, Йоханесбург, Сао Паоло, Ротердам и в много други градове.

Ето как изглежда първият Хъб в Айлингтън, Лондон, основан през януари 2005. Това е бивш склад от три хиляди квадратни метра, изцяло ремонтиран и пълен със стилни рециклирани мебели. Огромни пространства с много въздух. Екологично отопление. Най-висша класа компютърна техника. А, да – и също страхотна гледка към града. Мястото привлича хора от различни сфери и пресъздава едновременно атмосферата на високо технологичен офис и кафене библиотека. И това се прави в името на по-качествения бизнес, ориентиран към социални цели.

За да влезете в Хъб, трябва да сте член, но този клуб не е толкова елитарен, колкото звучи. За 10 лири можете да си резервирате 5 часа на месец, 65 лири струват 25 часа на месец, а с 275 лири получават неограничен достъп до сградата – да, 24 часа 7 дни в седмицата.

Да влезеш в Хъб означава повече от достъп до работно пространство, защото Хъб означава също вечеря, обяд, неочаквани срещи с неочаквани колеги, сбирки за мозъчна атака, възможности да се създадат нови контакти и да се насърчи партньорство, лекции, дискусии. Ето затова е създаден Хъб.

Лондонският Хъб се посещава от студенти, професионалисти в различни сфери, адвокати, дизайнери, стилисти. По-точно казано, 60 процента от клиентите са притежатели на малък бизнес, 30 процента работят на свободна практика и 5% са от нестопанския сектор /например, хора от Амнести Интернешънъл/.

На първи поглед Хъб вероятно изглежда като още един пример за социална мрежа, но основателят Джонатан Робинсън казва, че „Хъб е една стъпка по-напред от социалните мрежи и е по-сериозно реализиран. Моята цел е не просто да свързваме хората, но и да улесним създаването на реални проекти между тях.” Той добавя още:

„Хъб е дом за различни общности от хора, които вярват във възможността да се създаде коренно различен, по-добър свят”.

Днес има 10 такива центъра по света от Сао Паоло до Йоханесбург, създадени на същия принцип, който донесе слава и успех на Лондонския Хъб. И печалба, разбира се – Хъб има годишен оборот от над 200 хиляди паунда. Но Робинсън държи да уточни, че това не е франчайз: „Ние сме партньорска мрежа, притежавана от всички Хъб основатели. Въпреки че всички центрове са възникнали от общата идея да се създаде ново място за работа и обитаване, всеки от тях има своите специфики.”

Биг Ишу

### **Историята на уличното издание**

“Биг Ишу” е международна издателска компания, която работи с бездомни хора от целия свят.

Тя е основана през 1991 г. от Джон Бърд и Гордън Родик, за да помогне на множеството бездомници в Лондон. Компанията издава списанието „Биг Ишу”, което днес има 5 регионални издания във Великобритания и множество партньори в цял свят.

Седмичното списание „Биг Ишу” е за развлекателни и злободневни материали. То се списва от професионални журналисти и се продава по улиците от бездомни хора. Във Великобритания продавачите купуват списанието от издателството за 70 пенса и го продават за 1.5 лири, като задържат 80 пенса за себе си.

„Биг Ишу” е бизнес. Но това е различен, социален бизнес, който намира предприемачески решения за социалните проблеми. „Биг Ишу” не работи в името на това да прави пари заради парите, а съществува, за да помага на бездомните. Допълнителната печалба, която компанията получава над необходимите за издръжка средства, се инвестира във Фондация „Биг Ишу”, създадена през ноември 1995 г.

#### Фондацията

Тя е благотворителна организация, насочена към широк кръг нужди да бездомните хора като допълнение към ценните услуги на компанията. Тя набира средства за програми за бездомни, на които досега не се е обръщало нужното внимание – например, медицински услуги или услуги за ментално здраве, борба със зависимостите от дрога и алкохол.

Сега фондацията подкрепя над 2000 продавачи на списанието във Великобритания. Тя им помага да си намерят жилища, предоставя услуги в сферата на обучението, заетостта, здравеопазването, образованието, както и услуги за финансова грамотност.

Един от примерите е Фондът за спестяване, който дава възможност на продавачите да съхраняват парите, които изкарват над всекидневните си нужди. Продавачите влагат малка сума всеки ден, което ги приучава към културата на спестяване. Обичайните причини за спестяването на пари са намирането на жилище, плащането на дългове или обучителни курсове.

Друг пример е така наречената „Седмица на здравето”, по време на която фондацията ангажира зъболекари и лекари, които пък от своя страна дават труда си безвъзмездно, като доброволци. Всяка седмица фондацията прави и различни курсове в помощ на търсещите работа.

#### Продавачите

„Биг Ишу” се продава от бездомни хора, които преминават специално обучение в основните правила при продажбата на списанието – например, забранено е да се проси,

да се пие алкохол, да се ругае и да се досажда на купувачите по какъвто и да било друг начин. В началото всички получават по 10 бройки безплатно, за да започнат. След това те получават само толкова броя, за колкото са си платили и така управлението на парите става важен проблем за тях.

#### По цял свят

Днес „Биг Ишу” е международна компания, която работи в Австралия, Япония, Южна Африка, Намибия и Кения.

Компанията става основател на Международната асоциация на уличните издания /1994/, която обединява 88 издания в 37 страни по света. Международната асоциация предоставя консултантски услуги на своите членове, както и техническа помощ за създаването на нови издания и за допълнителни услуги за хората в нужда. Тя е глобална машина за борба с бедността чрез принципите на социалното предприемачество и комуникацията. В същото време тя е и обединен глас срещу икономическото и социалното изключване.

Уличните издания са независими вестници или списания, които предоставят уникална възможност за заетост за хора в крайна бедност или без дом. Често те повдигат трудни и тежки проблеми, за които в тиражните медии няма място.

Годишно те достигат до 32 милиона читатели всяка година. Международната асоциация на уличните издания досега е помогнала на 250 000 хора по света.

От края на 80-те години досега уличните издания предоставят незабавно решение за спешни социални нужди, като подпомагат бедните и бездомните да спечелят парите си с достойнство, да изградят живота си отново и да намерят място в обществото. Уличните издания са трайно средство за социална трансформация, което свързва хората отвъд социалните бариери и се застъпва за крайно бедните.

#### Случаят на Рой

„Оказах се на улицата, след като почина майка ми. Общинското жилище на нейно име си отиде заедно с нея и аз останах сам и без дом. През по-голямата част от последните 13 години съм спал по улиците. Местех се насам-натам из страната и от време на време продавах „Биг Ишу”. Смених 10 градове. От около година се установих в Кембридж, има приятели и постоянни клиенти за списанието. Борех се с хероиновата зависимост в продължение на 12 години и сега съм много щастлив да кажа, че съм чист.”

#### Португалия

„Ние преживяваме чудо”, казва Хенрике Пинто, един от директорите на „Каис” – социално предприятие в Португалия, основано по модела на английското улично издание „Биг Ишу”. „Каис” е списание, основано през 1994 г. То се продава от бездомни или крайно бедни хора, които вземат 70 процента от продажбите. Днес „Каис” е успешно социално предприятие, което осъществява обучителни програми, както и проекти, възложени от нестопански организации или фирми, желаещи да инвестират в стратегии за социално включване.

Отначало, с правителствена подкрепа от едва 8.5 хиляди евро годишно, „Каис” има твърдото намерение да постигне финансова устойчивост, което се случва през 2003 г., когато организацията най-после е в състояние да се разшири и да наеме 15 души /вместо трима дотогава/. „Бизнес компаниите ни смятат за пионери в тази област, ние сме организация, която е в състояние да превърне добрата идея в добър резултат”, казва Пинто.

Успехът на „Каис” се измерва също и с голямата гама от услуги, които се предоставят от дневните центрове за бездомни хора – от безплатен интернет до класове по йога и музика, достъп до библиотека, телевизор и видео, курсове по езици и компютър, курсове за търсене на работа.

В бъдеще организацията планира да направи социална фурна и да създаде първата португалска мониторинг и сертифицираща компания за социални проекти.

Фондация „Синапсис”

### Рейнман от Вилца Гора

„Партньорство за Рейнман” е дългосрочен проект на полската фондация „Синапсис”, който отговаря на мисията на организацията да подпомага социалното включване на болни от аутизъм хора. Проектът цели да се създаде модел за заетост на аутисти в социално предприятие, което е първа стъпка за преодоляване на дискриминацията и неравностойния им достъп до пазара на труда.

Възрастните аутисти в Полша са около 10 000 души. Те изцяло отсъстват от пазара на труда. А европейският опит показва, че хората с аутизъм са в състояние да работят и искат да работят, но трябва да получат адекватна подкрепа и условия. Чрез заетостта техният живот получава смисъл, тя повишава самочувствието им и им дава перспективи за социално включване и независим живот.

За да отговори на нуждите на хората с аутизъм и да им даде шанс за смислена и полезна работа Фондация „Синапсис” основава социално предприятие. Работилница „SYNAPSIS Different Things” във Вилца Гора до Варшава обхваща няколко специализирани секции – професионално книгопечатане и подвързачески услуги, производство на уникални продукти от керамика, цветно стъкло и дърво. Като се има предвид спецификата на това заболяване, предприятието не може да се ангажира с масова продукция. То предлага уникали или малки серии.

Фондацията се стреми да направи социалното предприятие част от местния контекст – както от бизнеса, така и от социалната сфера.

Чрез това начинание Фондация „Синапсис” тества полския пазар дали е готов да приеме основните принципи на социалната икономика. Затова тя предприема маркетингови проучвания и през цялото време поддържа принципа, че продукцията на социалното предприятие трябва да покрива бизнес стандартите и в същото време да взема предвид специфичните нужди на хората с аутизъм.

Тъй като в Полша няма много професионалисти, които могат да работят с болни от аутизъм, фондацията се заема също да обучава специалисти и да създава креативни форми на терапия.

Сградата на предприятието /700 кв.м/ е разположена до гора, там няма индустриална дейност или магистрали. Избраното местоположение съответства на нуждите на хората с аутизъм, които са свръхчувствителни към шум, имат нужда от ясно определени пространства и график, както и от недвусмислена система за комуникация. Стаите на работилницата са просторни и дават възможност на обучителите да помагат на хората с аутизъм. За по-добра концентрация по време на работа стените са изолирани от шум. Взети са всички мерки, които да елиминират опасностите от наранявания. Всички пространства са замислени така, че да не крият изненади /които са определено нежелани от хората с аутизъм/ и да дават възможност за повече самостоятелни действия.

*Проектът „Партньорство за Рейнман” се реализира с финансовата помощ на Европейския социален фонд чрез инициативата EQUAL.*



## Мъдростта на Сплит

„Удруга МИ” е нестопанска организация от град Сплит, Хърватия, чиято мисия е да предоставя професионално психологическа подкрепа за личното и социалното развитие на бежанци.

Организацията работи в три основни сфери – информационен център за бежанци, доброволчески център в град Сплит и програма за възрастни „Ние и мъдростта на Сплит”. В съответствие със статута си на организация с нестопанска цел „Удруга МИ” се управлява от управителен съвет от 4 души, съветници – 5 души, и общо събрание с 40 членове. В организацията работят 12 души на пълен работен ден, един – почасово, допълнително се разчита и на помощта на 54 доброволци.

От самото си създаване през 1996 г. сдружението мисли върху различни възможности за печалба с цел да гарантира своята устойчивост, но първите стъпки са направени през 2002 г., когато организацията започва да предоставя тренинг срещу заплащане на други НПО на темите работа с доброволци, стратегическо планиране, разработка и управление на проекти.

Година по-късно „Удруга МИ” въвежда платени услуги за възрастни граждани от Сплит. Съвместно с общинските власти сдружението започва да доставя сготвена храна срещу заплащане.

Отначало въвеждането на такси срещу услуги предизвиква дискусии сред членовете на организацията и най-вече на тема дали това е оправдано и дали съответства на мисията. /По-късно, когато става ясно, че потребителите са доволни от услугата, колебанията отпадат./ Преди сдружението да се заеме с услугата, тя е предоставяна от отдела за социални грижи на общината. „Удруга МИ” изисква от общината да плати част от разходите, а другата част да се заплащат от самите клиенти. Едно предварително проучване показва, че тази услуга не е рискова и за нея има голямо търсене.

Началните ресурси се осигуряват от общината, която дава място за кухня и кола за разнасяне на храната. Към това се добавя грант 88 хиляди долара от частна холандска фондация.

Сдружението назначава нови 5 служители, които да осъществяват услугата: ръководител на програмата, социален работник /почасово/, снабдител, двама шофьори.

Сега над 60 възрастни клиенти са обслужвани всеки ден, а още 20 са в резервния списък, тъй като заради малкия капацитет на кухнята и транспорта сдружението не може да приеме всички желаещи.

През 2005 г. сдружението отделя грижата за възрастните хора в нова нестопанска организация Център, която се занимава с помощ за дома, консултации, доставка на храна. Общината плаща известно време заплатата на социалния работник, но основната грижа за изграждането на новата организация има „Удруга МИ”.

Сега приходите от доставка на храна покриват някои от директните разходи /заплатата на един служител на пълен работен ден/ и някои от оперативните разходи. Сдружението планира чрез самофинансиране да покрие пълния размер на разходите за тази услуга, както и една четвърт от разходите на организацията като цяло.

Самофинансирането оказва положително въздействие върху организационната култура. Сдружението все така следва своята мисия и е ориентирано към бенефициентите си, но в същото време то е придобило предприемачески дух и е в състояние да поема рискове. Не без значение е, че чрез стопанската си дейност „Удруга МИ” задълбочава партньорството си с общината.

Поуките

Услугата за доставка на храна по домовете на възрастни хора в Сплит произтича естествено от досегашните дейности, които организацията е предприемала, за да отговори на нуждите на своята целева група.

Услугата е насърчена и подпомогната, включително и финансово, от местните власти, които оценяват „Удруга МИ” като важен доставчик на социални услуги в Сплит.

Клиентите също подпомагат развитието на услугата, тъй като виждат, че техните нужди се обслужват професионално и с човешка загриженост.

Разходите за стартиране на услугата са много високи, независимо от приноса на общината. Има непрекъсната нужда от нови средства за оперативните разходи и това ще продължи до момента, когато услугата стане самофинансираща се и започне да допринася към общия бюджет на организацията.

Намирането на подходящите служители и управлението на услугата е голямо предизвикателство. Особено в началото сдружението изпитва големи трудности да намери хора с правилните умения и да финансира техните заплати. Освен това въвеждането на платени услуги предизвиква напрежение и в самата организация.

„Удруга МИ” успява да се справи с предизвикателствата повече или по-малко успешно, но и в бъдеще управлението на растежа също ще поставя много проблеми

Сдружението вярва, че самофинансиращите дейности ще станат важен източник за изпълнението на мисията. Досега то е разчитало в голяма степен на външни донори, за да набере средства за своята работа. Например, делът на чуждестранните дарители в годишния бюджет на организацията е 75% през 2004 г.

„Удруга МИ” вече гледа към нови сфери от доставката на социални услуги, които имат потенциал да се превърнат в социално предприятие. Предвиждат се нови дневни занимания, в които клиентите могат да се включат и да прекарат времето приятно и полезно. Една от идеите е да се организира курс по подреждане на цветя, за който сдружението да предостави преподавател, помещение и материали, възрастните хора да изработят цветните композиции, а след това „Удруга МИ” да продаде произведенията и да възстанови средствата за тази програма.

## Сънданс

### Социалното предприятие на Великия Гетсби

Историята на Робърт Редфорд – добре известен актьор, режисьор и продуцент – също е пример за социално предприемачество.

В началото на 60-те Робърт Редфорд купува парцел земя в Юта, който сега се е превърнал в огромно владение. Там през 1980 година създава Института Сънданс, а от 1983 година и независимия Сънданс кинофестивал. Името взема от хита си с Пол Нюман „Бъч Касиди и Сънданс Кид” /1969/. И още нещо за името – сънданс означава специален ритуал, изпълняван от някои индиански племена.

#### Сънданс институт

В началото на 80-те Редфорд се оттегля от активна работа, за да се заеме с осигуряването на поле за изява на творците във филмовата индустрия. По това време той е отблъснат от начина, по който работи Холивуд, воден от финансови интереси, създаващ безвкусни продукции с насилие, доминиран от студията, които централизирано контролират начина на създаване и продуциране на филмите.

От друга страна, в него момент техниката вече се развива много бързо, появява се не много скъпо оборудване, което осигурява на създателите на филми контрол върху

тяхната работа. В това Редфорд вижда възможност да помогне на новото поколение кино творци.

Първо той създава Сънданс институт /1981/ и осигурява младите творци с пространство и подкрепа да осъществят своите идеи. В мисията е записано: „Сънданс институт е нестопанска организация, която открива и развива независимите творци. Чрез своите програми институтът се стреми да открие, подкрепи и вдъхнови независимите кино и театрални творци от Съединените щати и целия свят и да представи творчеството им пред публиката”.

Началото е поставено през пролетта на 1981 г., когато Робърт Редфорд кани 10 изгряващи професионалисти да участват в първата Лаборатория на Сънданс институт за филмови творци. В отдалечена природна среда, сред планините на Юта, и освободени от пазарния натиск, те са насърчени да предприемат творчески рискове и да създадат филми, които вярно отразяват собствената им уникална визия. През 1984 г. дейностите на института се разширяват, като се добавят лаборатории за театър, музика, документални филми.

Скоро се добавят и нови инициативи. Конференцията на независимите продуценти събира изгряващи продуценти с изтъкнати професионалисти от филмовата индустрия за 4 дни и им дава възможност да дебатира за бъдещето на киноизкуството, като търсят нови пътища към зрителя.

Други специални инициативи улесняват достъпа на американските творци от индиански произход до програмите на института. Поддържа се също и голяма колекция, която съхранява историята на независимото кино.

След това Робърт Редфорд основава

#### Филмовия фестивал Сънданс

като място, където да се показват произведенията на независими творци, чиито таланти не се оценяват от холивудската студийна машина. Фестивалът се провежда в рамките на 10 дни през януари всяка година в Парк сити, Юта. Всяка година посетителите са над 40 000.

На 27 януари 2008 г. на церемонията за закриването на фестивала Куентин Тарантино, член на журито за драматични филми, казва: „Сънданс съществува заради любовта към киното”. Между другото, премиерата на неговия прословут филм „Резервни кучета” е също на фестивала Сънданс през 1992 г., но не печели наградата...

Редфорд изгражда Сънданс институт като нестопанска корпорация, като използва своите познати актьори, режисьори, сценаристи и други да работят като доброволци ментори на изгряващите създатели на филми. Само в изданието на фестивала през 2008 г. се включват над 1500 доброволци на пълнен работен ден или почасово.

Нещо повече, Редфорд слага толкова ниски цени на филмовия фестивал Сънданс, че той става привлекателен и достъпен за широката публика. Днес всички вярват, че Сънданс институт е главно действащо лице в движението за независимо кино, което гарантира, че всеки творец може да получи възможност да направи филм по свое виждане и той да стигне до публиката. А от своя страна любителите на киното получават достъп до пълното разнообразие от форми – от документални филми, предизвикващи размисъл, до пълнометражната анимация.

И още нещо. Когато фестивалът Сънданс набира известност, тогава към Парк сити започват да се стичат знаменитости, след тях папараци, след тях търговци, след тях модни дизайнери, след тях .... просто голяма тълпа. А това с всички сила работи за града, където в рамките на 10 дни се прави бизнес за 40 милиона долара.

## От Първата световна война до наши дни

Благотворителен магазин /Великобритания/, магазин за стоки втора употреба, икономичен магазин, хоспис магазин /САЩ и Канада/, магазин за препродажба /САЩ/, изгоден магазин /Австралия, Нова Зеландия/ - това са многото имена на магазините за продажба на дребно, притежавани и управлявани от благотворителни организации с цел набиране на средства за техните каузи.

Благотворителните магазини са вид социално предприятие. Те продават стоки втора употреба, дарени от гражданите, и често се обслужват от доброволци. Тъй като стоките са придобити без заплащане и разходите за бизнеса са много ниски, всичко там се продава на изключително евтини цени, а приходите отиват за благотворителни цели

Благотворителните магазини се посещават от хора със скромни доходи, колекционери или хора с ексцентричен вкус. Например, първите пънкари най-често са се снабдявали с дрехи именно от такива магазини. В САЩ благотворителните/икономични магазини са добили такава популярност, че са предизвикали жаргонния израз „трифтинг“ /*thrift – икономия, пестеливост*/. Друга група чести посетители са природозащитниците, които смятат, че купуването на стоки втора ръка спестява ресурси и нанася по-малко вреди на околната среда, тъй като това е форма на рециклиране. Продавачите в eBay също навещават тези магазини, като се надяват да намерят предмети с колекционерска стойност, които могат да бъдат препродадени с добра печалба.

Първият благотворителен магазин е открит от Червения кръст в Лондон през 1941 г. По време на войната Червения кръст отваря 200 постоянни и 150 временни магазина от този тип. Условието, при което те получават лиценз за търговия, е, че всички стоки ще бъдат подарени, а не закупени. Приходите отиват изцяло за Червения кръст „Глочестър дук“ и за благотворителния фонд „Сейнт Джон“. Повечето помещения са взети без наем, а в някои случаи собствениците поемат дори разходите за отопление и осветление.

Още по-назад във времето, през Първата световна война, са използвани подобни методи за набиране на средства, какъвто е случаят с Шепърдс маркет в Лондон, който събира 50 000 лири за Червения кръст.

Днес във Великобритания най-голям брой благотворителни магазини притежава Оксфам – над 700, първият от които е отворен през 1947 г. в Оксфорд. Приходите са предназначени за борба с бедността в цял свят.

Много от магазините продават книги и всъщност Оксфам е най-големият търговец на книги втора ръка във Великобритания. Продават се също дрехи или храни от производители в развиващите се страни.

Оксфам не е единственият пример. Във Великобритания много други неправителствени организации за борба с рака, за работа с възрастни хора или с деца, хосписи, приюти и т.н. също имат благотворителни магазини.

Благотворителните магазини във Великобритания получават 80% облекчение върху данък сгради и могат да кандидатстват за частично намаление и на останалите 20%. При определени условия дарителите могат да получат обратно данъците, платени върху стойността на тяхното дарение /ако е пари/, а ако е в предмети – благотворителният магазин може да получи обратно данъка върху реализираната от дарението печалба.

Понякога благотворителните магазини продават и нова стока, дарена от фирми по различни причини – защото е излязла от мода или защото е произведена в излишък, за което фирмите също получават данъчни облекчения.

## ПРИМЕРИ ОТ БЪЛГАРСКАТА ПРАКТИКА

Сдружение „Роден край”

### **Ливъридж по батински**

Преди 10 години няколко предприемчиви българи от с. Батин, Русенско, решават да създадат сдружение „Роден край”, което да помогне за развитието на дунавското село.

В този регион проблемите са както в другите сходни селски региони в България. Някога е имало зеленчукопроизводство, което сега е замряло, закрити са и цеховете в съседните села, където са работили хора от Батин. Безработицата е висока, младите хора не виждат смисъл да останат там, защото не намират работа или поне не такава, която да ги удовлетворява. В селото остават все по-малко хора, и то все на възраст.

Хората, които учредяват сдружението с председател Ангел Кючуков, записват като своя мисия: „Подпомагане на развитието на региона и създаване на благоприятни условия за утвърждаване на европейски модел и норми на живот”.

Едно от първите неща, които правят, е да уточнят кои са проблемите на местната общност и да формулират задачи, които те записват по следния начин:

- подпомагане на социалната интеграция и личностната реализация
- подпомагане на социално слабите, на инвалидите и на децата, лишени от родителски гриши
- защита на човешките права и опазване на околната среда
- обучение на ръководния екип

Много скоро сдружението разбира, че ако иска да изпълнява задачите си и да работи за развитието на местната общност, единственият път е да се развие като социално предприятие.

В не много далечната 2001 г. понятието „социално предприятие” е съвсем непознато в българския нестопански сектор. Като термин започва да се промъква в някои обучителни програми и се тълкува отначало като „специални дейности на фирмите в името на социални каузи”, а после и като „бизнес на нестопанската организация”.

Тъкмо по това време се променя и законовата уредба, по която работят българските неправителствени организации, появява се дълго обсъжданият Закон за юридическите лица с нестопанска цел, в който се третира възможността НПО да развива допълваща стопанска дейност в съответствие с мисията си. Което насърчава много организации, включително сдружение „Роден край”, да започнат да мислят по друг начин за начините, по които финансират организациите си и отговарят на нуждите на целевите си групи.

Случва се още едно събитие, което насърчава процеса. Американската агенция за международно развитие чрез „Каунтърпарт Интернешънъл” започва програма, която

трябва да изгради капацитета на българските нестопански организации да функционират като социални предприятия.

През същата 2001 г. Сдружение „Роден край” от с. Батин печели финансиране за проект, с който прави първа крачка към социалното предприемачество.

Проектът „Помощ за самопомощ” се финансира от Фондация „Развитие на гражданско общество”.

Идеята на сдружението е да се заложи на традицията и да се възстановят зеленчукопроизводството и говедовъдството в с. Батин. Общината помага на начинанието, като определя земя за проекта, а сдружението наема и обучава 10 работници.

Произвеждат се зеленчуци, които се даряват на социалния патронаж в Община Борово и на дома за деца без родителски грижи в с. Брестовица. Целта е да поевтинее храната на самотните и възрастните хора с малки пенсии, както и да се облекчи издръжката и да се осигури по-качествена храна за децата от социалния дом.

В края на проекта сдружението отчита, че храната е поевтиняла с 32 процента, а броят на обхванатите в социалния патронаж се е увеличил с 25 процента. По-голям е и обслужващият персонал в патронажа.

В проекта е заложено също и купуване на 8 крави. Идеята на сдружението е приходите от кравефермата да се вложат в бъдещото развитие на зеленчукопроизводството, като се купуват семена, полиетилен, плащат се разходите за вода и някои материали. Така сдружението смята да постигне устойчивост на проектните резултати и да гарантира, че и в бъдеще може да дарява зеленчуци и да сваля цената на храната за възрастните хора.

По това време сдружението научава за програмата на ААМР/„Каунтърпарт Интернешънъл” и се включва в мрежата от организации, обучавани да развиват социални предприятия. Сдружението има идея да разшири кравефермата. В следващите две години то получава консултантска помощ и обучение за организацията и управлението на социалното предприятие.

Междувременно идеята за зеленчукопроизводство, което да обслужва социалните нужди на селото, печели и подкрепата на Фондация „Отворено общество” – София, която финансира продължението на проект „Помощ за самопомощ”.

През 2003 г. управителният съвет на Сдружение „Роден край” решава, че социалното предприятие трябва да продължи да се развива с нови дейности. Спират се на идеята за

#### пчеларството

за което условията в селото са много благоприятни.

Необходимият старт се осигурява чрез проекта „Създаване на социален пчелин в с. Батин”, финансиран от Фондация „Уърлд Лърнинг”. Сдружението купува 35 пчелни рояци и кошери, радиална електрическа центрофуга и пчеларски принадлежности. Обучени са 10 млади роми, от които двама остават да работят по проекта. Половината от добития мед отново се дарява на социалния патронаж за поевтиняване на храната на възрастните хора.

„Пчеларството създаде финансовата устойчивост на социалното предприятие”, казва Свилен Кючуков, член на управителния съвет на сдружението.

След още една година сдружението е обогатило социалното си предприятие с нова дейност

#### овцевъдство

С грант от британското посолство се осъществява проект „Създаване на социална овцеферма”. Купени са 120 овце, машинки и други пособия за гледането им, обучени са

10 работници, от които четирима работят по проекта. Община Борово е партньор, като предоставя земята за гледането на животните.

Сдружението замисля схема – своеобразен ливъридж, която от една страна гарантира финансовата устойчивост на социалното предприятие, а от друга – непрекъснатата грижа за социалните нужди на селото. Ето как я обяснява председателят на сдружението Ангел Кючуков:

„От купените 120 овце, ако получим по едно агне, ще имаме 120 агнета. След като агнетата станат по 20 кг, ще раздадем 60 от тях – по 10 на 6 безработни, които искат да ги отглеждат. Когато тези агнета бъдат отгледани, станат овце и родят, фермерите ще ни върнат по 10 агнета и ще задържат овцете, които остават тяхна собственост. Така те могат да осигурят препитанието на семействата си или да започнат малък бизнес.

Останалите агнета даваме на социалния патронаж.

С млякото постъпваме по следния начин. След като се отгледат, агнетата се отбиват и започват да се доят. От 120 овце по половин литър мляко на ден, това са 60 литра или 1800 литра на месец. Даваме млякото на мандра. За половината от средствата вземаме сирене или кашкавал на ишлеме за самотните възрастни хора и децата от дома в с. Брестовица. Другата половина носи приход на организацията.

Същото е и с вълната. От 120 овце по 2 кг вълна, това са 240 килограма. Даваме цялото количество на ишлеме за изработване на одеала за децата от Брестовица.”

Какво се случва сега

8 години след старта на социалното предприятие и след като сдружението е вложило сили и средства в различни клонове на селското стопанство? Дейностите продължават с работници, наети по националната програма „От социални помощи към осигуряване на заетост”.

В краевефермата има 12 крави. Овце в момента не се отглеждат. Продължава зеленчукопроизводството. Най-ефективно се оказва пчеларството.

Свилен Кючуков обяснява: „Оказа се, че най-добре се печели от гледане на пчели. При говедовъдството грижата за животните е целогодишна, трябва да се набавя скъп фураж, млякото се изкупува евтино, има големи ветеринарни разходи, а продуктът, който се добива, е нетраен. При пчеларството трудът е сезонен, медът може да се складира и да се съхрани. В бъдеще ще продължим да гледаме пчели и да правим мед в по-малки разфасовки, тъй като при тях печалбата е по-добра. Трябва да купим и машина”.

„Не спираме въображението си за разширяване на социалното предприятие”, казва Ангел Кючуков. Обсъждали са идея за създаване на ферма с кокошки носачки, за да осигурят пресни, екологично чисти яйца за социалния патронаж.

Имат и по-екзотични идеи като гледане на канадски червеи или създаване на ферма за охлюви.

Център „Отворена врата” - Плевен

**Някои го предпочитат чисто**

Шивачката Мими никога не си е представяла, че ще работи в обществена пералня, още по-малко в другия край на България.

Но сега Мими пере, глади, сгъва и опакова покривки, чаршафи, престилки и други неща в СП „Отворена врата” в Плевен, където пристига с двете си 10-годишни момичета, за да се скрие от съпруга си насилник.

Тя е в развод, но делото се точи вече година и половина, а той постоянно заплашва да я пребие, както е правил и преди. Асоциация „Анимус”, която оказва помощ на жени, претърпели насилие, я насочва към Плевен.

Мими се колебае, но междувременно някой пребива сестра ѝ и зет ѝ. Сестрата е със счупена ръка, мъжът и е с много наранявания. Няма свидетели, никой нищо не видял, никой нищо не чул, но Мими е сигурна, че побойникът е съпругът ѝ и той скоро ще посегне на нея и на децата. Освен това се притеснява за майка си и баща си, съпругът ѝ непрекъснато праща хора да ги сплашват.

Мими разказва за брака си простичко, без да се притеснява, явно много пъти е потваряла тази история: „Докато бяхме заедно, само колите и жените го интересуваха и само майка си и сестра си слушаше. С мен живееше по 2-3 месеца в годината, през останалото време ходеше някъде и не го виждах. Неговото семейство ме тормозеше, искаха да ме махнат от къщата и да ми вземат децата. Той постоянно ми викаше как ще ме премахне, ще ме очисти, ще ме вкара в лудницата. По едно време взе да разправя на хората, че съм алкохоличка и скандалджийка, даже докара някакви в съда да свидетелстват, насъскваше децата срещу мен. Той заплашва да отвлече 14-годишната ми племеница, затова сега никъде не я пускат сама. Всички знаят, че мъжът ми преби сестра ми, но градчето ни е малко, хората се страхуват да говорят пред полицията и не искат да свидетелстват.”

Когато се маха от съпруга си, за кратко време децата ѝ остават в къщата на свекървата, но Мими научава, че тя ги бие и се обръща към „Закрила на детето”, а те я пращат в „Анимус”.

Така Мими стяга багажа с по две дрешки за нея и за момичетата и тръгва към Плевен.

Мястото, в което попада, е Център „Отворена врата” – нестопанска организация от Плевен с дълга история и добро име. Мими получава стая, храна три пъти дневно за нея и за децата и заплата за работата си в обществената пералня. Първото нещо, което прави, е да купи дрехи за момичетата.

Център “Отворена врата” в Плевен с председател Златка Мачева е създаден с идеята да даде възможност на жени, преживели насилие, да получават професионална помощ за възстановяване

от преживяно насилие. Мисията на организацията е „Да изградим свят без насилие, базирано на различията между половете”. В момента това е единствена организация в Плевенски регион, която оказва социална, юридическа и психологическа помощ на жени, преживели насилие у дома, на работното място и на улицата. Организацията има лиценз за кризисен център, където приютяват 5-6 жени и деца месечно и оказват консултантска помощ на най-малко 40 души.

Когато за първи път се замислят за създаването на социално предприятие, хората от организацията имат сериозни мотиви, които ги водят и днес: да създадат работни места за жени в неравностойно положение, временно пребиваващи в подслона на центъра, и то работни места, които са подходящи за жени с всякаква квалификация; да осигуряват средства за издържане на подслона, така че той да не спира работата си след всеки приключен проект; да приложат принципите на социалното предприемачество като начин за устойчивост на нестопанската организация.

Така Център „Отворена врата” стига до идеята да отвори ателие за пране, сушене, гладене – работа, която може да върши всяка жена, независимо какво образование и



професия има. Накратко, става дума за обществена пералня. По-късно към нея се появява допълващата дейност почистване на офиси, домове и сгради, както и разносна търговия на перилни и почистващи препарати. Така Център „Отворена врата”

#### стартира социално предприятие

Началото, както е по всички писани правила, е с технико-икономически анализ на ресурсите, капацитета, конкурентните предимства, риска, социалния ефект. След това идва регистрацията на СП „Отворена врата” ЕООД с едноличен собственик НПО Център „Отворена врата”, формира се екип. По-късно е подписан договор за дистрибуция на перилни и почистващи препарати за областите Плевен и Ловеч, стъпка по стъпка се осигурява оборудването, общината дава помещенията, „Каунтърпарт Интернешънъл” осигурява обучения, бизнес консултант, малък грант и заем. Стартът е скромен с една перална машина, една сушилня и един работник.

Това се случва в не много далечната 2003 г., когато организацията си поставя следните цели:

- до края на годината да има пазарен дял 15-20% от целевия сегмент граждани (100 – 130 на месец) и 20 % от целевия сегмент фирми (2 на месец);
- до края на 2007 г. пазарният дял да нарасне с 15 %

СП „Отворена врата” започва да работи по своя стратегия за популяризиране на услугите, като използва брошури, дипляни, връзки с медиите и други публикации.

Изработва си и продуктова стратегия, според която непрекъснато разширява пакета от услуги за граждани и фирми – например, въвежда се почасово почистване и почистване след ремонт. Успоредно с това върви и гъвкавото ценообразуване и новите методи за дистрибуция.

Един по един идват големите клиенти, които оценяват доброто качество и достъпните цени. Днес СП „Отворена врата” работи с Първа инвестиционна банка, СИБанк, Пощенска банка, Райфайзенбанк, фирма „Палфингер” гр. Червен Бряг. Към тях трябва да се изредят още Кооперация „Начала”, дискотека „Утопия”, ДНА Плевен, „Арт Строй” ЕООД, „Изолстрой” ЕООД, ресторанти и козметични салони, две болнични заведения. Понякога самите клиенти подсказват нови бизнес идеи. На служителите на фирма „Палфингер”, които живеят в служебни апартаменти, социалното предприятие плаща всички сметки и осигурява домашен майстор за малките ремонти.

#### Какво говорят цифрите?

В края на годината, когато стартира, пералнята приема и изпълнява поръчки за 1800 кг пране средно на месец. До тази цифра СП „Отворена врата” стига постепенно – отначало са само 5 кг на месец, след около 60 дни стават 30 кг, след още няколко месеца – 1800 кг.

Пет години по-късно на месец се изпълняват средно по 52 поръчки.

На месец се обслужват над 10 фирми редовни клиенти.

Годишният оборот надхвърля 60 000 лева.

В социалното предприятие работят 6 души, от които две жени са били преди това безработни за дълго време. Една от тях, Диляна Цанева, която работи в пералнята вече три години, разказва: „24 години работих в тютюнев комбинат, но го приватизираха и аз останах без работа. Дъщеря ми случайно научила за пералнята и ми каза. Дойдох и останах тук ето вече колко години, допадна ми, има условия и за работа, и за почивка. Къде да отида иначе, аз съм на 58, сега все млади търсят. Мисля да остана тук до пенсия. Имам трудов договор на 8 часа, с работодателите много се разбирам, все едно сме приятели. В държавното предприятие вземах повече пари и премии даваха. Обаче

сега всички бивши колеги ми завиждат. Блазя ти, викат, че работиш с млади хора и имаш толкова хубави отношения с работодателите.”

Според мениджъра на предприятието Емил Мачев най-успешната и съответно най-устойчивата дейност е прането. За да се развие пералнята още повече, трябва още 30-40 000 лв. инвестиции. От друга страна, като дейност почистването е по-перспективно, защото носи повече доход, има поле за разрастване, а инвестициите няма почти никакви.

Половината от приходите на социалното предприятие отиват за финансиране на дейността на нестопанската организация, а другата половина се реинвестират. СП „Отворена врата” е известно из цяла България, много пъти е посочвано като модел за съчетанието на предприемачески дух и високи социални цели.

Как се постига всичко това? Златка Мачева изразява формулата на успеха само с три думи „Мотивация, компетентност, обучение”.

Дружество за социално подпомагане – Дряново

### **На възрастните – с любов**

Зад вратата се долавя отчетливо оживление. Някой я открехва. Вътре - украси, големи подноси с пити и сладки. Цветя и музика. Отвън една по една пристигат жени на достолепна възраст, облечени хубаво, спокойни, усмихнати. Някак необичайно за български пенсионерки. Носят още цветя.

В дневния център на Дружеството за социално подпомагане в Дряново днес уредите за рехабилитация ще бездействат, защото е празник, отбелязват заедно рождените дни на родените през октомври.

Стефка Пенчева е една от жените, която се е запътила към празненството: „Идвам тук по 2-3 пъти седмично в последните пет години. Правя гимнастика на уреди, лечебна гимнастика. Чувствам се отлично. Дойдох за първи път малко след като останах вдовица. Бях депресирана. Тук намерих не само професионална помощ. Най-важното е, че намерих приятелки. На всички празници сме заедно, постоянно си правим сбирки, ходим и на излети. Това ми помогна изключително много, за мен този център е облекчение, все едно товар падна от гърба ми.”

Дневният център на Дружеството за социално подпомагане е делегирана социална услуга. Той се намира в отделна сграда, бивш ОФ клуб с няколко стаи. Сградата е предоставена на нестопанската организация през 2001 г. с договор за безвъзмездно ползване за 10 години.

Сега там се намират помещения за групови и индивидуални рехабилитационни програми. Уредите са купувани малко по малко с финансиране по проекти. Обща терапия се предлага всеки ден. Груповите програми с рехабилитатор са планирани за два пъти седмично, има и индивидуална рехабилитация. В списъка на услугите са още масажи, манипулации и консултации с рехабилитатор и психолог.

Освен това дневният център предлага на обслужваните 40 души приятна обстановка с кабелна телевизия, вестници и музика, наблюдения на здравното състояние, организиране на лични и други празници, екскурзии. Всичко, което помага на един възрастен човек да се чувства физически и емоционално добре. Откритият през 2003 г. център и до днес изпълнява своята мисия – да намали социалната изолация на възрастни хора и хора с увреждания чрез непрекъснати грижи и разнообразни дейности.

Дружеството за социално подпомагане е местна неправителствена организация, която работи в социалната сфера от 1997 г. Учредители са двадесет и двама граждани от Дряново

Те са обединени от идеята, която става мисия на организацията - повишаване качеството на живот на хората в неравностойно социално положение.

Организацията изпълнява своята мисия, като организира хуманитарни дейности, подпомага социално слабите, хората с увреждания и хората, нуждаещи се от грижи, защитава човешките права и опазва околната среда.

Списъкът с реализирани проекти на дружеството е много дълъг. Финансиращите програми са различни – американски, европейски, публични и частни, много малки и доста големи.

Съвсем скоро след началото на дружеството учредителите разбират, че само проектите не са достатъчни, ако искат да осигурят постоянно действащи социални услуги, които да не затварят врати след финалния отчет.

Стела Димкова, член на управителния съвет на организацията, си спомня как дружеството е започнало да изгражда социалното си предприятие по следния начин: „Непрекъснато си мислех какво трябва да направим, така че да си осигурим организацията. Мислех какво имаме и как то да ни носи приходи. Ето, имаме копирна машина, имаме микробус, имаме уреди – това трябва да се върти, да не стои на едно място, да изкарва средства...”

По този начин, от идеята, че всичко налично „трябва да се върти”, се ражда социалното предприятие в Дряново. През 2001 г. чрез грант от Фондация „Чарлз Стюърт Мот” се слага началото на Бюрото за социални услуги към дружеството. Тогава организацията получава сградата си, в която е и сега, от Областна управа – Габрово. Част от оборудването се осигурява от Община Дряново и от Работническо-самарянски съюз (ASB)– Германия. Бюрото за социални услуги обслужва в обичайната домашна среда или в офиса си основно възрастни хора над 60 години, хора с различни увреждания и болни срещу такси, които са съобразени с възможностите на целевите групи. Дружеството разработва документация за работата на бюрото, както и ценоразпис за предлаганите услуги.

На същото място две години по-късно започва да работи и дневният център за възрастни хора.

За да започне стопанска дейност, Дружеството за социално подпомагане получава лиценз от Министерството на труда и социалната политика за разкриване на Домашен помощник, Бюро за социални услуги и Дневен център за възрастни хора.

Председателят на дружеството Мария Друмева добавя: „Имаме също и защитено жилище

в Дряново с капацитет за 8 души, в момента сме приели 6 възрастни с физически увреждания. То се намира в част от сградата на бившето предприятие „Успех”, която получихме за 5 години безвъзмездно ползване по договор със Съюза на слепите.”

Дружеството продължава да работи в посока защитено жилище, но следващото ще бъде създадено на собствен терен. За да не зависи от договори с властите, организацията купува втори етаж от къща в близкото село Гостилица с площ около 90 квадратни метра. Придобивката е голяма, не по финансовите сили на дружеството и затова то взема банков заем, който сега изплаща по 400 лева на месец.

Средствата се набавят от платените услуги.

Мария Друмева показва

ценоразписа на дружеството

за тези услуги и обяснява, че не остават нито ден без клиенти за тях.

Всеки следобед след 16 часа, когато си отидат възрастните хора, обслужвани от дневния център, вратите остават отворени за същите услуги, които гражданите ползват срещу заплащане. Списъкът е дълъг – 14 вида масажи, консултации, манипулации. Към това се добавя почистване по домовете – детайлно описание, което започва от бърсане на прах и свършва с измиване двукрилен прозорец. И още – приготвяне на храна, заплащане на сметки, почасово гледане на деца. Ценоразписът продължава с административни услуги – набор и отпечатване на текст, попълване на документи, формуляри, копирни услуги.

Накрая всичко това се увенчава с транспортни услуги. От съвместната си работа с ASB дружеството се е сдобило с микробус, с който извършва услуги или дава под наем („всичко трябва да се върти“!).

Разбира се, дружеството не се е отказало да работи с финансиране от програми и едно от най-новите му големи постижения е, че партнира на общината в изпълнението на проект „Заедно с теб“ по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. Ръководител на проекта е председателят на дружеството Мария Друмева. Съвместната инициатива на Община Дряново и Дружеството за социално подпомагане предоставя услугата домашен помощник на 46 самотни възрастни хора от селата Гостилица и Царева ливада. По проекта са ангажирани 18 души, които ще помагат на възрастните хора в чистенето, пазаруването, готвенето. За първи път тази социална услуга се предлага извън общинския център Дряново.

Сдружение „Знание“ – Ловеч

### **Специални знания за специални хора**

„Къде свършва социалното предприемачество и къде започва стопанската дейност на една неправителствена организация? Дали непременно те се покриват? Дали приемаме нещо за социалното предприемачество само ако обслужва нуждите на най-уязвимите хора от обществото? А ако услугата е образователна и тя подпомага изпълнението на мисията – това е или не е социално предприемачество? Или е само предприемачество, без да е социално... Кой е основният принцип – повече бизнес в социалното или повече социално в бизнеса?“

Разговорът се води между нестопански организации от Ловешка област в залата, където Сдружение „Знание“ провежда обучения. Дискусията е част от тренинг по проекта „Социално предприемачество за устойчивост“ на Клуб „Отворено общество“ – Русе.

Конкретният повод за разговора идва от презентацията на изпълнителния директор на Сдружение „Знание“ – Ловеч Ралица Попова. Както обичайно се случва при разговорите на тема социално предприемачество, въпросите са повече от отговорите.

Когато услугите са помощ за болни хора, възрастни, деца с увреждания – тук колебания няма, всички са на едно мнение. Но когато става дума за образователни дейности или инициативи в сферата на изкуството и когато потребителите са младежи или хора на различна възраст и с различно образование – мненията се раздвояват.

На дискусията в Ловеч преобладава идеята, че стопанската дейност на НПО, когато осигурява издръжката на организацията, без да обслужва конкретни нужди на уязвими групи от общността, не е социално предприемачество. Веднага се появява и контра версия – щом платените услуги на организацията обслужват мисията ѝ и от друга страна ѝ помагат да набере средства, с които да осигури собственото си финансово участие по проектите, това е социално предприемачество.

Сдружение „Знание” – Ловеч е организация, регистрирана и работеща от 1994 г. Първото, което човек забелязва в нейната интернет страница, е слоганът „Специални знания за специални хора!”.

Мисията ѝ е утвърждаване на демократичните ценности в обществото и повишаване на човешкия потенциал чрез осигуряване на качествено и достъпно обучение съчетано с националните традиции и европейските измерения за учене през целия живот.

В подкрепа на своята мисия организацията развива допълнителна стопанска дейност.

Акцентът на тази дейност е продажба на образователни услуги сред широк кръг младежи и възрастни.

Сдружението притежава лиценз от НАПОО да предоставя квалификационно обучение по 34 професии. Организацията наема само висококвалифицирани специалисти с опит в обучението на възрастни, учебните програми и документите се контролират строго от националната агенция. Хората, които са обучени от сдружението според държавните стандарти, имат практически ориентирани знания и доказано висока успеваемост в конкурси и състезания.

Към сдружението работи езикова школа, която обучава деца и възрастни по английски, немски, френски, италиански и испански език. За да отговори на изискванията на новата образователна политика за обща европейска рамка за нивата на владеене на чужди езици, Сдружение “Знание” участва в системата за подготовка за получаване на европейски езиков сертификат TELC. С курсове по 15, 30, 45, 100 или 120 часа и пробен изпит се улеснява достигането до европейския сертификат, който е съобразен с изискванията на Съвета на Европа към езиковата компетентност през XXI век. Получените в курсовете знания са ориентирани изцяло към практиката, те са приложими на работното място и в личния живот, а документите са валидни в страната и чужбина.

Курсовете на сдружението обичайно са вечерни. Те имат отчетлив социален ефект върху хора от уязвими групи, които се включват в курсовете с 20 процента по-ниски такси. По този начин Сдружение „Знание” – Ловеч съчетава образователните си услуги с формите на подкрепа, които целят преодоляване на социалната изолация и подобряване на шансовете за заетост и по-добри жизнени условия. През последните години в курсовете се включват младежи от социалните домове, на които сдружението закупува учебни помагала и поема изцяло учебната такса.

От финансовия отчет на организацията за 2007 г. личи, че вечерните курсове са донесли приход от 22 000 лева срещу прихода от проекти (типичната нестопанска дейност) от 120 000 лева.

Стопанската дейност на Сдружение „Знание” – Ловеч не се изчерпва с обучителните форми. Освен това организацията оказва консултантски и административни услуги, развива преводаческа дейност, продава интелектуални продукти.

Сдружението не е регистрирало самостоятелна фирма за платените услуги и не планира в близко бъдеще. Стопанската и нестопанската дейност се извършват от едно и също юридическо лице с щат от 6 души на пълен работен ден, един от които е назначен специално за платените услуги.

## Let's go party

Идеята за създаване на Ресурсен център „Отворена врата” се заражда в Европейския информационен център – Велико Търново малко след неговото основаване през 1997 г. Тогава ЕИЦ работи по проект, който предлага разнообразни услуги на нестопанските организации. Членовете на сдружението си представят Ресурсен център „Отворена врата” като пространство за социални контакти и инициативи на принципа на мозайката: услуги за жени в бизнеса – планиране, стартиране на фирма; чуждоезиково образование; компютърни курсове; конферентен център.

Тогава възниква и Център „Детска дневна грижа” като част от тази мозайка от услуги в общността. Целта на организацията е да гарантира по-спокойното си финансово бъдеще, като в същото време изпълнява своята мисия. Като социално предприятие центърът започва да работи през 2003 г.

Първата стъпка, която правят, е да проучат нуждите от услуги за деца и семейства. Издават рекламна брошура, в която описват идеите си за платени услуги и я разпространяват сред множество семейства във Велико Търново заедно с анкета, която изследва каква идея имат хората за смислено прекарване на свободното време на децата и колко са готови да плащат за това.

„След това пристъпихме към преценка на собствените си ресурси, включително и това с колко и какви хора разполагаме”, обяснява ръководителят на социалното предприятие Даниела Тасевска. „В този момент имахме силна вътрешна съпротива. Как така ние, хората, които до този момент са предлагали безвъзмездни услуги и са решавали социални проблеми, да преминем към платени услуги. Направо си мислехме, че изневеряваме на природата си на НПО.”

Нататък социалното предприятие започва да върви по пътя, описан в добрите книги за бизнес развитие – привличат се качествени хора, членовете на сдружението участват в обучения за адаптивност и сигурност на екипа, започват да работят с консултанти.

Социалното предприятие „Център „Детска дневна грижа”” обсъжда първите си услуги с избран кръг родители и решава за начало да се спере на обучение за работа с компютри и обучение в лидерски умения – неща, които нестопанската организация Европейски информационен център вече е правила нееднократно и може да предложи високо качество. С две думи – мозъчната атака се посвещава на въпроса какво да се направи, така че децата да не обикалят безмислено по улиците или да висят зяпнали пред компютъра.

Така идва идеята да се организират

### детски дневни лагери

от май до септември. Те продължават от 8 до 17 часа, включват най-разнообразни занимания, които развиват естетическите критерии, художествените умения, самочувствието, самостоятелността и не на последно място – лидерските умения. Децата често ходят на градска екскурзия по историческите места във Велико Търново или посещават басейн, те винаги получават и обяд. В летния лагер често се включват младежи, доброволци на ЕИЦ, които са обучени да бъдат ментори на по-малки деца. През 2004 г. тази услуга е предлагана за 30 лева седмично, а през 2008 – за 55 лв, като обядът е включен в цената.

Следващата осъществена идея е за

### детските празници.

Според Даниела Тасевска детските партита се оказват изключително успешна услуга. От предишен опит по проекти за работа с деца организацията знае как да

организира празненства за най-малките. Днес социалното предприятие има поръчки за детски празници най-малко 5 пъти месечно. Те най-често се организират от студенти от педагогическите специалности във Великотърновския университет, които влагат цялото си въображение, артистизъм и любов към децата, като непрекъснато създават нови оригинални програми.

Цената на едно парти, което се прави от 17 до 20 часа, зависи от броя на поканените и от почерпката, която също се осигурява от социалното предприятие. Минималната сума е 60 лева, като в това влизат залата и програмата, отделно се поръчват сок, сладки, пици, хапки – каквото родителите желаят и каквото могат да си позволят. В някои случаи цената на едно парти е стигала 140 лв.

Другите услуги на социалното предприятие –  
образователни курсове и консултации

също набират скорост, тъй като сдружението привлича опитни и отговорни хора. За консултирането на родителите по въпросите за развитието на детето е създаден екип от социален работник и психолог, цената на услугата е 15 лв.

Основните проблеми на социалното предприятие, както ги обяснява г-жа Тасевска, идват от нелоялната конкуренция и от ниската потребителска активност. Към това се прибавя и отсъствието на реклама, което тя също оценява като слабост.

Важното е, че в резултат на усилията на много хора от Европейския информационен център – между тях и доста от „колебаещите се” в началото – е създаден мултифункционален център, който предоставя диференцирани услуги, отчитайки потребностите както на децата, така и на родителите.

В бъдеще ще се развият образователните курсове, както и нови услуги, които гарантират личностно развитие, съчетано със сигурност и безопасност на детето.

Клуб „Отворено общество” – Русе

### **Ресурсен център по социално предприемачество**

Ресурсният център по социално предприемачество предоставя услуги в офиса на Клуб „Отворено общество” - Русе и виртуално чрез специален раздел в интернет страницата на организацията.

В офиса на клуба е създадена библиотека с материали, помагала, учебници, списания и много книги, които подпомагат развитието на социалните предприятия.

Библиотечните материали на български и на английски са по следните теми:

- мениджмънт
- маркетинг
- връзки с обществеността и комуникация
- разработка и управление на проекти
- законодателство за социални предприятия
- управление на човешките ресурси

Книгите са от както от световно признати изследователи, общественици, консултанти и преподаватели, така и от изтъкнати български теоретици и практики. Книгите се ползват на място.

Разделът за социално предприемачество в интернет страницата на клуба съдържа

- каталог на книгите
- дефиниции
- анализи
- казуси

- обзорни статии
- дискуссионни материали

По-голямата част от материалите са на английски език, анотирани на български.  
В сайта е публикуван и регистър с кратки професионални биографии на консултанти по социално предприемачество.

Контакти: тел./факс 082/822 773, електронна поща [osc@oscrousse.org](mailto:osc@oscrousse.org), интернет страница [www.oscrousse.org](http://www.oscrousse.org)